

顧客を増やす！「お客様目線の」 SNS 活用講座



SNS やホームページを続けているがあまり成果が感じられない…ということはありませんか？「自社目線」で「なんとなく」運用しているからかもしれません。お客様目線の運用で成果を上げた他企業の事例を参考に、今後の Web 運営を進めませんか。「お金をかけず」「すぐ」使える表現テクニック、着眼点をご紹介します。

【開催日時】 <半日>
令和2年11月9日(月)13:30～16:30

【研修会場】

ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室

JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料(30分210円)ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町1-7-5
大宮ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室

【定員】 20名(申し込み順)
◆対象 Web担当者
◆座学研修です。PCは使用しません。

【受講料】 会 員 4,600円
一 般 5,700円
(テキスト代・消費税込)

【主催】 (公財)埼玉県産業振興公社
研修・情報G：TEL048-647-4087

【カリキュラム】

- SNSの「エピソード投稿」が効果を発揮する理由とは？
- 「なんとなく」ではなく「理に適った」Instagram運用で客数が増えた服飾小物製造業
- アクリル製品製造業がブログを始めてすぐ成果が出た、その理由とは？
- 値上げしたのに増客した中小企業が取り組んだ、「お客様目線のHP」に変えるたった4つのポイントとは？

※カリキュラム等は変更になる場合があります。予めご了承ください。

【講師】
ホームページコンサルタント永友事務所
代表 永友一朗 氏

『ゼロからはじめる 売上アップのためのネット活用「覚えること」「やること」一問一答』(翔泳社：共著)著者。
「中小企業 Web 活用に特化した」「わかりやすい」コンサルタントとしてホームページコンサルティング、セミナー講師、執筆、審議会委員等を務めている。

※お申込みについての注意事項※
・研修申込受付確認票をFAXにてお送りいたします。
・受講料は研修開始7日前までにお振込みください。
・キャンセルは研修1週間前まで可能です。
その後のキャンセルは受講料を全額申し受けることとなりますのでご了承ください。

お申し込みは・・・FAX 048-645-3286 SNS活用(20XFD)

企業名	TEL
	FAX
住所 〒	事務担当者
フリガナ	勤続 年
参加者 氏名	年齢 歳
	参加者部署 役職

個人情報利用目的のご案内
当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。
・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます) ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
・各種相談やお問い合わせに関する対応など ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
・公社が実施する各種調査の公表 もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。
※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します